

2023年法院个人年终工作总结(汇总5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

法院个人年终工作总结篇一

转眼又到了一年的年中，回望这半年来我在护士长的岗位上所做的工作，心中有很多感慨；现将xx年以来各项工作总结如下：

半年来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中身先士卒，大胆管理，认真落实医院和科室的各项工作制度，保证了科室工作稳步进行。积极配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通；及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭；让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

作为一个中西医结合内科综合科室，我们科面临病种杂，疑难杂症多，护理专科性不强的难题。而与之对应的是：中医科的12名护士，仅有一名是中西医结合护理大专毕业，其余都是西医护理专业毕业，在学校仅了解到简单的中医基础知识；在西医“专科护士”培训不断深入发展，专科护士特点和优势越来越明显的今天，中医科护士没有特定的专业知识和发展方向，这在一程度上影响了这个群体的工作积极性和队伍的稳定性，也给病区护理工作质量带来了负面影响。针对这一现实，我果断决定：从我做起，全员培训。采取业务讲

课和业务查房相结合的方式，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见内科疾病知识进行培训，对中医基础知识和常用技能系统培训，甚至对一些普外科和骨科疾病的保守治疗、护理知识，也进行了培训。一年的系统培训下来，考核结果表明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识 and 了解，这不仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方式，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，终于打造出了一支技术过硬、有中医特色的护理队伍。

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让“护士长管理”这个外因，通过护士“个人素质”的内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟；举办“天使心语”小板报；利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们中医科的护士，人文素质有了很大提高。我终于打造出了“我用人文知识改变护士---护士有效管理自己---护理工作质量提高”的良性链条。近几年，不仅中医科的护理文化建设搞得风生水起，而且圆满的完成了各项工作目标。在省市历次检查中，我们中医科以收费规范著称，每次都迎接收费检查，没有给医院丢过一分。在行风评议检查中，中医科的健康教育和护理服务，更是赢得了参检专家的肯定和赞扬。

比如说，在对病人的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我通过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，内容涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，病人根本记不住。为此，我把入院宣教的内容列了一个提纲，作为护士口头宣教的内容，而把详细内容输入电脑，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。类似的还有“鼻饲知识宣教”、“痰培养标本留取方法”、“尿

培养标本留取注意事项”等等等等。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅有助于病人掌握，也节省了护士大量时间，因此深受大家欢迎。

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。于xx年5月参加了心理咨询师考试，望在8月份获得三级心理咨询师证书。一年来，先后在国家级、省级杂志上发表学术论文3篇，在我院院刊上发表诗歌1篇，散文两篇。

尽管，回首往事，我可以毫无愧色的说：我没有虚度任何一寸光阴；面对我的病人我的科室，我也能够坦然的说，为了你们，我一直在努力！但是，面对自己，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们中医科的护理科研项目至今还是空白；再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。因此，展望未来，对新的一年护士长工作我充满了信心，作为护士长我的努力方向是：1、力争在护理科研方面有所突破；2、宽严结合，让自己的管理方式更加成熟。

法院个人年终工作总结篇二

20__年__区人民法院执行局共收案1753件，比上年增长74%，人少案多矛盾凸显，在院党组的正确领导和执行局全体干警的共同努力下，__区人民法院执行局克服诸多困难，改进工作方法，提高工作效率，全年共执结__18件，实际执结率达到83.4%，执行到位金额28067万余元，取得了丰硕的成果。

(一)能动执行，切实维护人民群众合法权益

加强对执行干警的思想教育工作，配合第二批党的教育实践活动使__区人民法院执行局从上到下做到转变工作作风、改

进工作方法，真心实意为群众服务，依靠能动执行维护法律权威。坚持用好用足查封、冻结、扣押、划拨、搜查、拍卖、变卖等强制措施，对有履行能力而拒不履行、转移藏匿财产、妨害执行的被执行人，坚决采取民事制裁、司法拘留等强力措施。20__年共对60余名拒不执行、谎报隐匿财产、妨碍执行的被执行人进行司法拘留。对3名转移法院查封财产的涉嫌触犯刑法的被执行人移交公安机关立案侦查。充分利用我院执行局“执行__”平台，执行干警发扬“白加黑”、“五加二”的工作精神，共出警60余次，执结案件52件。

分管院长亲自带队，对涉外地执行案件成立专项执行组，远赴江苏、辽宁、北京、呼和浩特、鄂尔多斯等地，对外地被执行人下落及财产进行寻找、扣押、查封。专项执行组20__年共执行完毕涉外地执行案件12件，执行标的超过1000万元。

(二) 专项行动，重视涉执民生案件维护社会稳定

20__年__区人民法院执行局共进行集中执行专项行动3次，分管副院长亲自带队，执行局21人全员参与。仅在__月份的集中执行中，21天共执结案件210余件，对10人实施了强制拘留，执行标的实际到位金额800余万元。

集中执行行动中，执行干警发扬敢打硬仗、勇于奉献的执行精神，采取夜间执行、午间执行、假日执行、蹲点执行等执行方式，利用“时间差”使当事人无处藏匿。执行干警斗智斗勇，耐心调解和强制措施双管齐下，集中执行啃下了一大批“骨头案”，打击了规避执行和抗拒执行的行为，彰显了司法权威，维护了当事人的合法权益。

__区人民法院非常重视民生案件的执行工作，对民生案件的执行工作开通执行绿色通道，进行对民生案件的专项执行工作。对五家第二联营煤矿工人申请执行工伤赔偿系列案、平庄镇向阳一矿172人申请执行劳务合同案、赤峰日立纸业债务纠纷系列案、赤峰爱丽雅乳胶漆公司债务系列案等涉及民生

和社会稳定的案件予以妥善处理，避免了大规模的事件的发生。

(三) 依法执行，为社会经济发展大局保驾护航

__区人民法院在20__年对美丽河镇青山村村民妨碍施电力施工案、平庄镇向阳村__户居民妨碍道路施工案、平庄镇平庄村3户居民妨碍施建设工案进行了依法强制执行。在强制执行过程中__区法院执行局联合协调城建、交通、土地、电力等多个部门，准备完善、执行有力，顺利保障了平庄西城内环北路连接旱河以西新道路工程建设，__区安居保障住房工程建设以及国家电网重点项目金厂沟梁220kv高压输电线路的正常施工。__区人民法院依法执行，敢于承担社会责任，为__区经济发展大局保驾护航。

(四) 执行公开，执行工作接受全社会监督

__区人民法院执行工作积极响应党中央司法公开的号召，在执行工作中保证信息化、透明化、公开化。__区人民法院建立知行信息公开建设，所有执行裁定文书必须全部按规定上传网络，执行流程全部上传网络，落实最高人民法院关于失信被执行人“黑名单”系统建设工作，通过公平公正公开的方式将执行工作展现在全社会面前，接受全社会的监督。

在执行过程中，__区人民法院执行工作人员必须向当事人送达__区人民法院执行局承诺书，以承诺书的方式邀请当事人对执行工作进行监督。__区人民法院在执行工作中还邀请人民陪审员、人民检察院、人大代表、政协委员等相关监督部门共同参与、监督我院执行工作，虚心接受意见和建议，不断改进工作方法，转变执行工作作风。

(五) 专项清理，保证执行工作健康良性运行

在20__年__区人民法院执行局按照最高人民法院的要求共在

补录案件专项工作中共补录443件，完成自20__至20__年度5950件执行案件中执结未实际履行完毕的案件清查工作。立案一年以上未结案件22件，执结19件。以实事求是的态度保障执行工作健康良性运行。

法院个人年终工作总结篇三

我是__市中级人民法院执行局法官助理__，进入法院第一天就被分配至执行局工作，已有4个年头了。对于执行工作具有一定感情，执行工作相对于审判工作而言，具有其独特的一面，执行法官在很多案件中要展现不同形象，对法律以外的工作都要有所了解。既要知晓法律，又要了解生活。计算机、金融、心理学、擒拿格斗等各种知识都要掌握，不然执行工作还真不易开展。如果非要找一个词来形容执行工作的内涵，我觉得“文武情怀”最为合适。

1“文”，即执行智慧，所谓“文能安邦”，执行工作亦是如此。我国目前没有强制执行法，很多执行措施采取的依据都是依靠上级法院的规定，这些规定种类繁多，如果不能全面掌握，很有可能导致工作出错，程序出现瑕疵。被执行人规避执行的手段越来越隐蔽，这需要执行法官发挥智慧，不断与其斗智，利用查控系统的同时，更要注重对财产的“线下查找”，并分析出其规避执行的线索，予以精准打击。

近两年来，全市法院大力执行攻坚的同时，在调研、信息、宣传等方面，也是硕果累累，改变了以往人们认为执行就是“干粗活”的印象。执行工作对社会普法，构建社会诚信体系也具有重要意义。

2“武”，即执行的威慑力，主要体现在其强制性上。罚款、搜查、拘留、拒执犯罪等措施的采取，能有效维护法律尊严。这就需要执行法官“武”的一面，无论是作出强制措施决定，还是现场采取措施，都需要很大的魄力与勇气，尤其是遇到

当事人现场抗拒时，执行法官就要“武”了。

3“情”，即“情理”，主要体现在“法理”和“情理”的平衡上。执行工作并不是对生效法律文书“死板”式执行，执行法官根据实际情况灵活变通，将情理与法理相结合。在个案执行过程中，要充分做好双方当事人的法律释明工作。

在执行过程中，部分当事人会认为“法院判错了”、“法律不公”，这不是法律出了问题，而是其朴素的正义感和法律的公平正义出现了冲突，这时执行法官的重要性就显现出来了——在“情理”和“法理”之间找寻理想结合点。其实，这也是检验法官“智商”和“情商”的时刻。正确适用法律，不是机械地适用，而应充分考虑当事人的实际情况。

4“怀”，即心怀民生，心怀敬畏。涉民生案件的执行，是执行工作的重点之一，执行工作要心怀民生，尤其是在中秋、春节期间，要保障涉民生案件当事人的合法权益，对生活困难当事人予以救助。

执行工作压力大、诱惑多，如果我们放松了对自身的警惕，就很容易忘记我们从事法律工作的初心。对法律，我们更要心怀敬畏，拥有一颗廉洁的心，守住廉政底线。

法院个人年终工作总结篇四

“实践是检验真理的唯一标准”，无可否认将理论与实践很好的贯彻结合，方能将所学的理论知识发挥实处，为了很好贯彻此，我们在学校、学院的安排下于20__年8月31日到宁乡县人民法院报到实习，我被分到了执行警务庭。在执行局实习的半个多月里，工作虽然繁杂但是却必不可少，让我收到了不少启迪。从实习的第一天起，我就意识到今后三个星期的实习锻炼将使我学到在学校无法遇到的一些新东西，对于它们的把握与研究将会对本人今后在法学领域中进一步的发

展有着极大且重要的促进作用。作为一名大学生，有些东西不论书本上还是从别人的描绘诉说中，无论多么生动、形象，如果你从未亲身体会过，那么你将永远无法获得第一手的资讯，在当今这个信息时代尤为如此，换句话讲，即便对于书本理论头头是道，但远离了实践，充其量仅仅是个门外汉，只能纸上谈兵。

在此，我要向湖南省宁乡县人民法院、执行局局长各位领导、法官以及各位帮助过我的人特别是彭法官表达我最诚挚的谢意，是您们给了我一个锻炼自我，提高自我的机会，虽然只有短短的两个星期的时间，但在您们的指导和帮助下我学到了许多在课本上学不到的指示，得到了宝贵的人生历练，这些知识和历练将对我以后的学习和工作产生深远的影响。下面就此谈谈自己在实习中学习到的内容以及感受。

一、 整理卷宗

整理案卷基本是每个法学专业的实习生都要做的事情。因为执行局的案子是比较多的，所以需要整理的卷宗的工作也必不可少。在这段实习期间，我接到的最多任务就是整理卷宗，这个看似简单的工作也需要大量的时间去熟悉——要准确分辨资料的适用性，同时还要按照一定的次序进行排列，如立案审批表、执行申请书、执行依据、执行通知书、送达回证等，都不能混乱，这些步骤则与法院的程序紧密相关，每一个次序的排位都有相应的司法程序对应。所以，每一次整理卷宗都是对司法程序的掌握和熟悉。通过自己的认真学习，再加上彭法官的细心教导，经过多次的整理，我才慢慢把握到整理卷宗的要领，最后自己能独立的完成一份完整案卷的整理。

二、关于法律文书的制作

因为在学校还没有学习法律文书，所以实习刚开始的时候是参照着书记员的模板写一些简单的法律文书，例如：执行通

知书、传票、送达回证等，这些相对简单，而且格式固定，所以学习起来就比较快。但是对民事裁定书和合议笔录的制作就相对困难。这类法律文书需要制作人对案情有着详细地了解，能对法院的判决有着准确的理解，并且在过程中，措辞必须严谨细致，不能产生错漏。打完裁定书后还要进行排版，调整格式。在书记员的耐心指导之下，我对自己写的每一份裁定书都进行了反复的修改，直至满意为止。

法律文书是当事人重要的资料，并且代表法院工作人员的水平 and 法律的尊严，一旦马虎应付，必然会产生十分不良的影响。

三、 外出执行案件

在执行局工作，执行案件、查封财产是不可缺少的工作，有些案子我是跟随彭法官去执行的，所以亲身体会了执行案件的送达和查询。其中有一起关于交通道路人身损害赔偿纠纷的案件，我便体会到了执行案件的困难度。这个案件的案情大致是申请执行人是李某，被执行人是个骑摩托车的，因被执行人开摩托车不小心撞到了申请执行人的脚部，而使申请执行人花去部分医疗费，而被执行人因生活来源不高，所以拖了很久都没有足够的金钱赔偿申请执行人，只好协议每月赔偿申请人几百元，直到赔偿完为止。有些执行案件法院发出执行令后被告抵抗不予配合，给案件的执行带来非常大的麻烦。因此执行庭决定强制执行，使用查封、拍卖、冻结、扣押等手段，保障当事人的权益，体现法律的强制性！对此，执行难的问题可见一斑。

“执行难”一直是困扰法院工作的一个问题，而执行法官有时出去执行工作却要冒着很大的危险，甚至会危及到自己的生命安全。彭法官曾和我说过：20__年6月的一天，执行局长胡勇红带领8名执行法官前往长沙执行湖南锦新混凝土土有限公司债务担保纠纷一案，查明该公司有偿债的能力却拒绝履行法院生效判决，所以他们决定对该公司的董事长进行司法

拘留。然而就在实施拘留措施过程中，突然30多名来历不明的人将法官包围并进行殴打，企图接走被拘留人。法官们尽管身负重伤，但仍圆满地完成了执行任务。后来院党组对这次执行进行了表彰。

在这段时间里，我不敢妄论自己从中到底学到了多少东西，但这期间我第一次真正体会到了所谓法院系统的“执行难、难执行”问题的现状，看清了其庐山真面目。

四、关于案件的审理

在执行案中，大多案件的案情都清晰明了，而且证据充分，所以有些简单的开庭显得不必要。法官们经验丰富，法律知识扎实，他们对每一起案件都认真细致深入了解，对案情清晰明了的案件，法官们都会为当事人从法律上分析利弊，进行调解，大多数当事人都能理智的接受法官们的意见，节省了许多法律资源。

法庭审理是我最感兴趣的一件事，因为在学校学的都是些理论知识，自己也很想了解法庭审理的真实情况。由于执行局的案件相对简单，所以开庭比较少，虽然每天都有案件开庭，但是基本都不是执行局的庭审。相对而言，民庭和刑庭的案件开庭比较频繁，而且有些民事案件具有一定的争议性，法官会告知我要有针对性地去听一些案子，对自己会比较有帮助。

于是我选择了几起比较大的案件进行了旁听。通过旁听案件，我对庭审的基本程序有了更深入地了解。现在法院相对过去比较重视程序，但是却不失人性化，对欠缺法律知识的当事人法官都会进行耐心的解释，并告知当事人在进行具体程序的时候所享有的权利和所承担的义务。而调解是民事案件的精髓！

五、实习后的思考

经过了这半个多月的实习，我不但收获了经验也收获了思考。关于经验的收获，上面诉说的种种都是一种丰收，必然会成为我日后工作的宝贵经验，并且对我的未来产生了深远的影响。除此以外，这次实习更是激励起我学好专业知识的信念，尽快弥补自己的不足，健全自己的知识体系和操作技巧。

而关于这次实习，主要阐述一下我的实习思考：

第一、理论与实践脱节。现在的大学本科的法学教育大多是重理论，轻实践；重知识，轻技巧的培养。无可否认，当代大学的学生理论知识掌握的确很扎实，可是一到实习单位或工作单位的时候，却显得束手无策了，对于很多的事情都缺乏相关经验，不知道从何处着手，这一点我在实习中是深有体会的，从整理案卷到送达回证到制作法律文书，几乎所有的工作都是从头开始学，而平时的理论素养在此时显得几乎没有用武之地，除了在制作法律文书的时候。现在社会的就业倾向越来越偏向于掌握实际操作技巧的人才，而不是理论人才，大学生作为日后就业的后备队伍，如果不能掌握实际的操作，缺乏相关的实践经验，便很难胜任面向我们的工作。如果说大学的教育是为社会培养人才，那么现在我们的教育走向不得不引起我们的深思和警醒。

第二、部门单位之间的不配合。执行案件要经常跑房产局、车管所、银行等，甚至要去到外地的兄弟法院要求帮助执行。要是远的话不但浪费时间，也浪费资源。解决好“执行难”问题并不仅是法院的责任，还需要社会各相关单位和人士的配合和帮助。需要知道，法律是维系社会的命脉，如果不能及时调整，法律将会失信于众。

第三、执行难问题。比如申请人着急要钱，总是觉得法官不主动跑案件，不出去执行，其实，执行法官和法警没有一天是空闲，在查询被执行人的财产的时候，申请人并不亲眼看见，所以申请人总是误解法官和工作人员，到法院吵闹。我在法院实习期间都会遇到当事人吵闹甚至出现当事人拿着刀

来法院找法官，严重干扰了法院工作；被执行人或者赖着不给钱，东躲西藏，或者认为判决书判决不公平而坚决不履行义务，或者向法官哭诉家庭困难没有钱等等。这些情况经常发生，甚者则是暴力抗拒执行，暴力抗法，非法处置法院查封、扣押、冻结财产等违法犯罪行为。

六、结语

短暂的实习期一瞬即逝，看似漫长的三个星期的工作也在白驹过隙间走到了终点，看着自己在这些天来所经历的诸多案件，看着自己在这些天来所整理的卷宗，所做出的每一份文件报告，可以说这段过程不可谓不充实，期间经过的每一天，结交的每一位老师朋友，都是我难以忘怀，衷心的祝福他们在今后的工作中有更佳的表现。

通过这一个月短暂而充实的实习，对我以后的学习起到了一个承上启下的作用，对我走向社会起到了一桥梁的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有着重要的影响。同时也有不少感想，我们法律专业的学生需要面对的法律现状还是严峻的，面对的问题也是困难和艰巨的，在实习之后，需要太多的思考和沉淀，期望能沉淀出法律学习坚定的信念和对法律正义追求的执著。至此，再次感谢帮助我的宁乡县人民法院和各位法官与工作人员。

法院个人年终工作总结篇五

时光荏苒，转眼间上半年就这样过去了。朋友，在上半年的销售工作中有哪些收获呢？下面是由本站小编为大家整理的“个人销售上半年工作总结报告”，欢迎大家阅读，仅供参考，希望对您有所帮助。

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知

不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。

各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1. 制定销售目标

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

三、销售任务完成过程中的应对措施

1. 质量的改善。 在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。 在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。 在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台 借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息 随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作

用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6. 提高销售部人员自身的工作素质 提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；

团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务。

我于20xx年02月份任职于××公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

四、今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

20xx上半年以来我部的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对本阶段性的工作进行总结。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

一、xx公司xx项目的成员组成：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，

销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

不知不觉中，已来公司大半年了，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面：学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有一样的感触。感觉我们的真的是收

获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧；在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询

问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来[]20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也一定会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能

及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。、做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力销售年终工作总结5篇。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这过去的一年里有失败，也有成功，遗憾的是;没有为公司的销售打开市场，欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了好的工作条件和环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从20xx年3月开始进入公司，不知不觉中，三年的时间一晃就过了，公司也在20xx年实现了转型，在20xx年里，我也从一个车间班长转变为对产品知识一无所知的新人，又转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

20xx年前半年我在生产上任粉碎车间班长，带领员工完成一项又一项的看似无法完成的工作，虽然很累，但是对我个人的工作协调、人员分工和对员工的思想教育又有了一个新的提升，相信在生产上度过的两年多时间将会为我以后的工作有所帮助□20xx年6月4日，承蒙刘总信任，我正式调遣销售部。由于之前根本没有接触过香辛料提取物销售，进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得了针对不同企业的不同产品应主攻那些我们的产品。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。通过我的个人努力，共发展了7个客户，其中4个为精油树脂客户，销售额8270元。2个调味品客户，销售额9580元(未收货款7880元)。1个花椒粒客户，销售额384150元。货款已全部到账。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我只是一个刚入门的业

业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

感谢公司的培养，感谢上级特别是刘总对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！